

北京现代新瑞纳携手瑞奕重磅登场

# “双剑出鞘”领跑AO级车市



3月17日,北京现代新瑞纳正式上市销售,全系9款车型,售价区间维持不变。同天,北京现代动感掀背车——瑞奕宣布上市,配备1.6L和1.4L两款动力总成,全系共计5款车型,7种颜色可选,售价7.29-9.99万元。详询北方车辆北京现代4S店。

## 精品小车再度价值升级

瑞纳作为AO+市场的绝对领军车型,自2010年8月上市以来,创下多项销售记录:月销万辆用时最短;长期稳居AO级市场前三甲;上市3年多时间总销售突破60万辆;2014年1月,以高达25,097辆的月销量居AO市场之冠。销量不断攀升的同时,瑞纳也屡屡斩获殊荣,受到权威机构的肯定,荣获C-NCAP五星安全评价,并在J.D.Power《2013年中国汽车质量调研报告》中位居“入门型车”榜首。

在外观方面,新瑞纳应用了“流体雕塑2.0”的设计要素,通过对前机舱盖、保险杠及尾部等的全新设计,使这款充满动感与个性的精品小车更具时尚魅力。随着潮流的变化,新瑞纳的车身颜

色也进行了适应性升级,在原有颜色基础上升级了迎春黄、中国红、都市灰三种颜色,并优化了内饰颜色组合,为其注入了一股清新的活力。

新瑞纳还增设了包括投射式大灯、LED后尾灯、智能钥匙+一键启动、紧急制动提醒等在内的一系列“越级”配置,并增设了后排门板杯架等人性化配置。同时,新瑞纳响应国家环保标准法规,提供执行比国家通用标准更严格的国V排放标准的车型。

瑞纳的强势升级,给消费者带来了更多的惊喜和实际利益。从焕然一新的外观内饰,到超越同级的丰富配置,每个细节无不体现出北京现代对消费者的十足诚意,以及对消费者需求变化的分析与把握的功力,不但快人一步满足消费者潜在的用车需求,同时也引领和推动AO级市场的整体向前发展。

## 动感掀背

## 重磅出击两厢市场

北京现代在深入分析各个细分消费群体需求之后推出的掀背车型。在进一步丰富消费者选择的同时,也将继续强化北京现代在小型车市场的优势地位。

“流体雕塑2.0”的设计理念在瑞奕上得到了充分的体现,投射式

前大灯,配合前雾灯、进气格栅、前保险杠等细节处理,打造出线条流畅时尚感十足的前脸造型;流线型的车身线条向后发散,配合尾部极具现代感的掀背设计,给人以极强的视觉冲击力。

在车内空间方面,瑞奕同样表现出色,其长宽高分别为4120mm/1700mm/1460mm,轴距达到2570mm,甚至和一些紧凑型A级车相比也毫不逊色。

瑞奕做工上的精良和配置上的丰富,着力彰显出了这款精品小车出众的品质感。除了多功能方向盘、行车电脑液晶显示屏等人性化科技配置,瑞奕还配置了智能钥匙+一键启动、紧急制动提醒、大灯水平调节等多项越级配置,给消费者带来更多的利益和更丰富的体验。

在动力方面,瑞奕配备1.6L和1.4L两款动力总成,最大功率分别为90kW和78kW,最大扭矩155N·m和135N·m,匹配5速手动或4速自动变速器,在同级别中居于领先水平。同时,瑞奕在节能环保方面表现也相当出众,其搭载的1.6L和1.4L排量的发动机,采用CVVT连续可变气门正时系统,具有轻量化、低油耗、低噪音等特点,配合“ECO经济驾驶模式提醒”功能,使得瑞奕拥有较高的燃油经济性。



## 外形时尚、配置丰富 海马M3用行动传递亲情

随着生活的逐步提高,很多家庭已经有了自己的爱车,也有很多家庭正准备买一辆属于自己的小车。海马M3凭借时尚的外观、越级的安全性、丰富的配置以及较高的性价比,不仅受到众多年轻消费者的喜爱,同时也帮助了很多年轻家庭实现有车梦想。它在满足年轻家庭出行的同时,也用行动证明了你对家人的爱。

### 爱给家人

### 最好的保护

在这个躁动的社会,最缺失的恐怕就是安全感。一辆可靠的座驾为出行保驾护航,海马M3越级的安全性能能够带给家人最好的呵护。海马M3配备博世第九代ESP,同时配备前排双气囊、侧面气囊以及双安全气帘,做到安全有保证。此外,车门未关闭提示、安全带未系提示系统、手刹未解除提示系统、倒车雷达等配置一应俱全,显示出对于安全防护的充分重视。

### 爱在平淡中

### 来点浪漫

虽说平淡也是幸福,长期下来也会索然无味。所以偶尔也要给生活来点浪漫,给爱情加点料,海马

### 爱给予

### 独立的空间

谁说爱就一定要黏在一起?彼此留有一定独立的空间,才是维持关系的和谐之道。海马M3提供了最宽敞舒适的乘坐享受,精心设计的座位布局使得后排腿部享有901mm空间,即便来一场长时间的旅行也不会感到疲惫。随处可见的储物槽更不用担心手机钱包之类的小物件没地方可放,人性化的独立存储空间可以充分满足驾乘者的需求。

海马M3在传递对家人的爱的同时,也彰显了对消费者的真情。泰安海马汽车销售服务店“海马M3青春购车季”活动正是为了回馈大家的厚爱,对这款车感兴趣的朋友可到泰安昌达销售服务店一探究竟。

# 景逸X3四月上市 主打7~8万元市场



记者从泰安风行景逸4S店获悉,东风风行将于四月推出旗下新款SUV车型——景逸X3,该车型将沿袭景逸家族“加大号”的核心优势,并将目标消费群体锁定为“首次购车”、有态度的年轻族群。

有统计数据显示,景逸X5以月销量超过7000台的成绩,在8~10万元SUV市场中遥遥领先,面对有用车经验的消费者,强大的产品力成为景逸X5热销的根本:强劲的动力、高离地间隙、主销车型标配博世ESP等安全配置。

根据东风风行的“细分市场”营销战略,景逸X3和X5将携手冲击紧凑级SUV市场和小型SUV市场。景逸X3将以7~8万元的售价、越级的空间和配置,给小型SUV市场的消费者带来更多元化的选择。

与X5有所不同,景逸X3面向的是有态度的年轻“首购族”。东风风行赋予景逸X3紧凑级SUV的硬件标准,将以“越级”资本,闯入小型都市SUV高端市场。

东风风行意识到喜欢小型SUV的消费者也渴望得到更大的空间和更舒适的驾乘感受,景逸X3延续景逸家族一贯的“加大号”风格,车身尺寸达到4382×1828×1705毫米,轴距更长达2685毫米,打造出专属于自己的“宽适”风格,前排乘客的头部和膝部空间都宽裕无虞,景逸X3的行李厢容积则接近800升,行李厢开口宽度超过1100毫米,深度超过600毫米,大宗或者小件物品的放置获取相当轻松。

另外,景逸X3还加入了后排中央扶手等显著提升乘坐舒适性的

配置,令“宽”和“适”都得到充分的体现。景逸X3的出现,为小型SUV市场带来了更为丰富的内涵,也给消费者更多的选择。

景逸X3——有态度“首购族”的选择

SUV,从来不缺少关注。SUV的大尺寸、高通过性、高坐姿与宽阔的视野一向受到消费者的喜爱。由于传统SUV的高售价、高油耗等特点,SUV一直是中高端消费者购买“第二辆车”“第三辆车”的热选车型。小型SUV的出现后,保留了SUV的优势的同时,促成SUV也能是“第一辆车”,小排量、低油耗的小型SUV满足了“首购族”的需求:希望在能力所及内,他们想要自己的车拥有高人一等的视野、多人一尺的身形,以满足随时心灵开阔的城市驾驭感受。

东风风行已意识到既能够彰显个人魅力,又具有多功能性,还能达到购车用车成本目的的都市SUV,才是迎合有态度的“首购族”们购车理念的产物,造型时尚活泼、功能丰富实用和高性价比的景逸X3也由此应运而生。

仅从目前获知的大体信息和售价区间来看,景逸X3已经能对“首购族”产生强大的吸引力。随着上市日期的临近,景逸X3越来越多的细节也将逐渐披露,带给消费者的将是更多的欣喜。



## 英伦当教练

2014年3月22日和3月23日,泰安市金泰汽车销售服务有限公司和泰安市宁阳县环宇驾驶员培训有限公司达成协议,交接45台新车当做教练车。图为交车仪式合影。

张玲玲 摄